

мотиваційного управління робітниками вітчизняних підприємств, які забезпечували б залучення, збереження та заохочення кращих спеціалістів та досягнення ними високих результатів діяльності. Отже, дослідження, що присвячене розвитку сучасних підходів до мотиваційного управління та обґрунтуванню мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства, є актуальним та має важливе наукове і практичне значення.

## **СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

*Нікулін Д.В.*

*Науковий керівник – Момот Т.В., д-р екон. наук, професор*

В умовах ринкового середовища на виробничо-господарську діяльність помітно впливають партнерські відносини між підприємствами, організаціями, установами незалежно від їхньої форми власності та організаційно-правової структури. В Україні формування наукових засад партнерських відносин перебуває лише у зародковому стані, проте надійність взаємодії з суб'єктами зовнішнього оточення підприємства відіграють значну роль в забезпеченні його фінансово-економічної безпеки. Підвищення безпеки партнерських взаємовідносин забезпечить зниження фінансових та юридичних ризиків в діяльності підприємства та призведе до зростання стабільності та рівня фінансово-економічної безпеки. Швидкий та якісний збір необхідної інформації для перевірки надійності контрагента, призводить до мінімуму виникнення ризику фінансових втрат та можливості стати жертвою фінансових махінацій.

Партнерські зв'язки в сучасному бізнесі виступають не лише складовим елементом підприємницьких дій з реалізації ділового проекту взаємодії з ринком, з колективом, з партнерами, але й необхідною умовою договірних відносин між підприємцями. Партнерські зв'язки дають можливість кожному з партнерів отримати очікуваний прибуток, за рахунок партнерської взаємодії.

У своїй діяльності підприємство формує і налагоджує зв'язки з іншими суб'єктами господарювання, державними і муніципальними органами влади. Будь-який зв'язок з часом може бути перерваний або порушений під впливом різних обставин, а отже діяльність підприємства піддається постійній небезпеці. Порушення каналів зв'язків може відбутися з наступних причин: в результаті конкуренції (добросовісної та недобросовісної); змін у навколишньому середовищі, що змушує

підприємство переглядати умови договору або контракту; з появою більш вигідних пропозицій; зміни особистих відносин між керівниками; зміни фізичних умов переміщення товарних, фінансових і трудових ресурсів.

Різноманіття господарських зв'язків, в які вступає підприємство в процесі своєї господарської діяльності, призводить до виникнення великої кількості факторів впливу на фінансово-економічну безпеку його діяльності. Аналіз ринку збуту продукції на підприємстві передбачає пошук найбільш перспективних партнерів. Встановленню ділових партнерських відносин передусє чітке визначення мети цих відносин. Чітка постановка генеральної мети співпраці визначає всю подальшу роботу налагодження зв'язків. Попередній пошук можливих партнерів відбувається кількома етапами: 1. визначення фірмової структури галузі або ринку; 2. виявлення найбільш авторитетних фірм на ринку; 3. виділення окремих фірм, які могли б стати потенційними партнерами підприємств; 4. визначення характеру ставлення відібраних партнерів до даного підприємства.

Перелік документів та інформації, що збираються для перевірки потенційного партнера, включає: інформація з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб інформації; інформація з Єдиного державного реєстру судових рішень; інформація Державної фіскальної служби України; установчі документи юридичної особи (статут, засновницький договір); бухгалтерська звітність; ліцензії, дозволи та документи, що підтверджують якість товарів; державний реєстр речових прав на нерухоме майно.

Це базова інформація. Інформаційно-аналітичне забезпечення перевірки потенційних партнерів доцільно доповнити використанням відомостей про можливу кримінальну складову діяльності підприємства, а також індивідуальні риси характеру, напрями поведінки, захоплення перших осіб підприємства-партнера.

Відомості про можливу кримінальну складову діяльності підприємства: належність засновників і керівників до організованих злочинних груп; наявність стійких злочинних зв'язків у керівників, співробітників підприємства і їх використання в діяльності фірми; наявність осіб з кримінальним минулим з числа керівників, та персоналу підприємства; індивідуальні риси характеру, напрями поведінки, захоплення перших осіб підприємства-партнера; визначення осіб, які реально приймають рішення щодо стратегічної діяльності компанії, та розпоряджаються фінансовими потоками; чистота партнерських відносин; психологічний портрет; захоплення.

На нашу думку, фінансово-економічна безпека партнерських вза-

емовідносин буде найбільш забезпечена якщо в її системі діятимуть служба економічної розвідки; юридичний відділ; служба економічної безпеки.

Побудована таким чином фінансово-економічна безпека партнерських взаємовідносин сприятиме зниженню ризиків в господарській діяльності та загальному підвищенню продуктивності та рентабельності реального сектору економіки.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ЗА БУДІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ**

***Железняк Д.О., Попова Н.Г.***

*Науковий керівник – Гордієнко Н.І., канд. екон. наук, професор*

На сьогоднішній день в Україні дедалі більше стають важливими правила ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

Відповідно до п. 22 М(С)БО 11 «Будівельні контракти», доходи і витрати впродовж виконання будівельного контракту визнаються на дату балансу за методом ступеня завершеності робіт, належне застосування якого набуває особливої актуальності, оскільки користувачі фінансової звітності зацікавлені в отриманні реальної інформації з відображенням достовірних даних про доходи та витрати підприємств, що функціонують на ринку виконання будівельних робіт.

Визнання доходів від надання послуг регламентується: МСФБО 11 – розглядає визнання доходу, який виникає в результаті будівельних контрактів; МСФЗ 18 – розглядає визнання доходу, який виникає в результаті надання всіх інших послуг. Доходом будівельного підприємства є надходження економічних вигод, які одержані внаслідок виконання будівельних робіт виконаних за визначений період часу задіяними структурними підрозділами в результаті використання існуючого підприємницького потенціалу з урахуванням ризиків та конкурентних переваг. Відповідно до МСБО 11 «Будівельні контракти» і МСФЗ 18 «Дохід» доходи від операцій з надання послуг можуть бути достовірно оцінені за умови дотримання певних вимог: дохід це надходження економічних вигід; вигоди одержуються за певний період часу певними підрозділами, що були задіяні у виконанні контракту; дохід отримується за умови існування ризиків та конкурентних переваг.

Найбільш поширеною є класифікація доходів на наступними ознаками: залежно від видів діяльності (дохід від основної діяльності, дохід від інвестиційної діяльності, дохід від фінансової діяльності); за